

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pelaporan keuangan memiliki peran penting dalam menyajikan informasi yang akurat dan jelas bagi pihak-pihak terkait, seperti investor, kreditur, dan otoritas pengawas. Informasi ini digunakan untuk menilai kinerja perusahaan serta menjadi dasar pengambilan keputusan. Salah satu elemen utama dalam laporan keuangan adalah laba, yang mencerminkan keberhasilan manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan (Hilda et al., 2026). Informasi mengenai hasil usaha perusahaan menjadi salah satu aspek yang diperhatikan oleh pengguna laporan keuangan. Informasi tersebut dapat memberikan gambaran mengenai kemampuan manajemen dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan selama suatu periode.

Selain itu, tingkat keuntungan yang dihasilkan dapat digunakan untuk mengevaluasi pencapaian perusahaan serta mempertimbangkan prospek kinerjanya pada periode mendatang. Investor dan kreditur juga dapat memanfaatkan informasi tersebut sebagai bahan pertimbangan dalam menilai prospek dan kondisi keuangan Perusahaan (Zurriah et al., 2025). Tingkat keuntungan yang baik berpotensi meningkatkan kepercayaan investor, sehingga dapat mendorong minat terhadap saham dan mendukung peningkatan nilai Perusahaan (Simorangkir & Suhartono, 2026). Tingginya perhatian pemangku kepentingan terhadap pencapaian laba dapat menciptakan tekanan bagi manajemen untuk mempertahankan kinerja keuangan sesuai

dengan ekspektasi pasar. Ketika kinerja aktual tidak mampu memenuhi target yang diharapkan, manajemen memiliki insentif untuk melakukan intervensi terhadap proses pelaporan laba. Kondisi tersebut menimbulkan persoalan karena laba yang disajikan berpotensi tidak lagi sepenuhnya mencerminkan kondisi ekonomi perusahaan yang sebenarnya.

Kalkulasi keuntungan entitas bersumber dari pengurangan total beban terhadap penerimaan selama satu siklus akuntansi. Proses pelaporan angka tersebut menuntut penerapan prinsip keterbukaan secara ketat guna memastikan kredibilitas informasi. Pengabaian aspek keterbukaan akan menciptakan celah rekayasa data finansial. Pihak tertentu dapat mengeksploitasi kelemahan ini demi meraih keuntungan sepihak yang mendatangkan kerugian bagi para pemangku kepentingan. Praktik manajemen laba menduduki posisi sebagai salah satu bentuk penyimpangan utama dalam konteks ini. Tindakan sengaja ini berfungsi mendistorsi fakta guna mengkonstruksi ilusi performa perusahaan yang terlihat jauh lebih superior daripada realitas aslinya. Eksekusi penyimpangan beroperasi lewat metode penyesuaian akrual maupun intervensi aktivitas operasi nyata (*real earnings management*/REM). Pelaku melancarkan strategi ini dengan mengutak-atik berbagai pos pencatatan akuntansi untuk memodifikasi hasil akhir laporan (Hilda et al., 2026).

Manajemen laba mengacu pada manipulasi informasi keuangan oleh manajer untuk memenuhi tujuan tertentu, seperti memperhalus laba yang dilaporkan, menghindari penurunan laba, atau memaksimalkan kompensasi

eksekutif. Ini adalah fenomena kompleks dengan implikasi signifikan terhadap kualitas pelaporan keuangan, pengambilan keputusan investor, dan efisiensi pasar secara keseluruhan (Hamdani et al., 2024). Manajemen memanfaatkan celah dalam standar akuntansi guna menampilkan kinerja perusahaan seolah-olah lebih baik dari kondisi yang sebenarnya. Praktik ini dinilai berisiko karena tidak mencerminkan keadaan yang sesungguhnya (Maulana et al., 2022).

Intervensi terhadap data finansial yang dipublikasikan demi mewujudkan motif spesifik. Seperti mengamankan pencapaian target kompensasi, mencegah tren negatif operasional, maupun menjaga konsistensi profitabilitas yang dikenal secara luas sebagai praktik manajemen laba. Fenomena ini memicu kekhawatiran krusial di ranah akademik maupun praktis mengingat konsekuensi merugikan yang berpotensi melemahkan mutu pelaporan, membiaskan penilaian objektif penanam modal, dan melemahkan efisiensi bursa secara agregat (Hamdani et al., 2024). Celah kelonggaran interpretasi pada pedoman standar akuntansi kerap dieksploitasi oleh pihak pengelola guna merancang ilusi performa entitas agar terlihat jauh lebih superior daripada realitas fundamental ekonominya. Konsekuensi dari manuver tersebut adalah terdegradasinya tingkat kredibilitas dokumen finansial secara drastis, mengingat angka-angka yang dilampirkan gagal merepresentasikan kondisi faktual perusahaan secara akurat dan objektif (Maulana et al., 2022).

Dalam praktiknya, kinerja manajer sering dinilai berdasarkan kemampuan perusahaan mencapai target laba yang telah ditetapkan. Tekanan tersebut

dapat mendorong manajer bertindak oportunistik dengan melakukan berbagai strategi untuk mempertahankan laba yang dilaporkan (Mukhlisin, 2024). Seiring dengan semakin ketatnya pengawasan terhadap manajemen laba berbasis akrual, manajer cenderung beralih pada manipulasi aktivitas nyata (*real earnings management*/REM). Metode perekayasa profitabilitas ini dieksekusi dengan mengintervensi keputusan operasional perusahaan. Strategi ini dinilai relatif lebih sulit dideteksi karena terintegrasi langsung dalam aktivitas bisnis perusahaan (Kuo et al., 2021). Karakteristik tersebut menjadikan REM lebih sulit diidentifikasi karena tindakan yang dilakukan dapat terlihat sebagai keputusan bisnis yang normal, meskipun secara substansi diarahkan untuk memengaruhi laba periode berjalan. Kondisi ini menyebabkan pengguna laporan keuangan menghadapi kesulitan dalam membedakan keputusan operasional yang didasarkan pada kebutuhan bisnis dengan keputusan yang sengaja dilakukan untuk mencapai target laba tertentu.

Entitas bisnis pada industri *consumer non-cyclicals* berfokus menyuplai komoditas serta layanan primer. Karakteristik permintaan kelompok barang ini sangat konsisten. Situasi tersebut menjadikan sektor ini sebagai opsi penanaman modal defensif yang ideal saat kondisi makroekonomi sedang fluktuatif. Walau begitu, industri ini tidak kebal dari ancaman operasional. Perusahaan harus terus beradaptasi melawan ketatnya rivalitas pasar dan fluktuasi biaya material dasar. Dinamika perekonomian global juga menjadi faktor pendorong yang berpotensi menggerus margin keuntungan entitas (Hilda et al., 2026). Stabilitas permintaan tersebut membuat sektor *consumer*

non-cyclicals relevan dikaji dalam konteks *real earnings management*. Ketika permintaan produk relatif stabil, perbedaan kinerja keuangan antarperusahaan dapat lebih berkaitan dengan strategi operasional dan keputusan manajerial masing-masing perusahaan. Kondisi tersebut memberikan dasar untuk menelaah apakah karakteristik internal perusahaan turut berkaitan dengan variasi praktik *real earnings management*.

Discretionary Accrual (DCA) atau akrual diskresioner merujuk pada keleluasaan manajemen dalam menentukan kebijakan akuntansi yang diperbolehkan oleh standar akuntansi. Keleluasaan tersebut dapat diterapkan melalui berbagai keputusan, seperti pemilihan metode penyusutan, pengaturan waktu pengiriman persediaan, serta penentuan alokasi biaya overhead tetap dalam proses produksi. Selain melalui kebijakan akuntansi, manajemen juga dapat memengaruhi laba melalui keputusan yang berkaitan langsung dengan kegiatan operasional perusahaan. Praktik tersebut dikenal sebagai *Real Earnings Management* (REM), yaitu upaya memengaruhi hasil pelaporan melalui perubahan aktivitas bisnis yang sebenarnya. Beberapa bentuk *real earnings management* dapat dilakukan dengan memberikan potongan harga untuk mendorong peningkatan penjualan serta memproduksi persediaan dalam jumlah lebih besar agar biaya per unit produk menurun dan *Cost of Goods Sold* (COGS) dapat ditekan (Alexandra & Eriandani, 2022).

Manajemen laba dalam perkembangan waktunya terdapat pergeseran strategi, dari manajemen laba berbasis akrual menuju manajemen laba riil (REM). Rencana ini lebih dipilih dikarenakan relatif sulit dideteksi oleh

auditor dan analis karena terintegrasi dalam keputusan operasional. Implementasi *real earnings management* dilakukan melalui manipulasi arus kas operasional, investasi, dan pendanaan seperti menciptakan penjualan abnormal atau memangkas biaya diskresioner guna mencapai target laba yang diinginkan (Mukhlisin, 2024). Pergeseran ini menunjukkan perubahan strategi manajemen dalam mempengaruhi laporan keuangan dengan cara yang tidak hanya bergantung pada penyesuaian akuntansi.

Real earnings management dilakukan melalui keputusan operasional perusahaan yang mempengaruhi aktivitas bisnis secara langsung. Implementasi manuver ini dieksekusi lewat beragam pendekatan strategis, contohnya meningkatkan penjualan melalui pemberian diskon besar, melakukan produksi secara berlebihan untuk menurunkan biaya per unit, atau mengurangi pengeluaran tertentu seperti biaya penelitian dan pengembangan maupun biaya pemasaran. Tindakan tersebut dilakukan untuk mempengaruhi angka laba yang dilaporkan pada periode berjalan. Karena dilakukan melalui aktivitas operasional perusahaan, praktik *real earnings management* cenderung lebih sulit dideteksi dibandingkan manipulasi berbasis akrual (Habib et al., 2022; Mukhlisin, 2024).

Real earnings management meningkat ketika pengawasan akuntansi yang ketat membuat manajemen laba berbasis akrual menjadi lebih mahal. Manajer perusahaan dikontrol secara ketat oleh pemeriksa keuangan berkualitas superior cenderung beralih ke *Real earnings management*, praktik yang telah menjadi umum dan membawa konsekuensi yang lebih berat dari pada

manajemen laba berbasis akrual. Faktanya, manajer dapat menerapkan kedua pendekatan tersebut secara bersamaan, yakni manajemen laba berbasis akrual dan manajemen laba riil, untuk rencana pemenuhan target profitabilitas (Kuo et al., 2021).

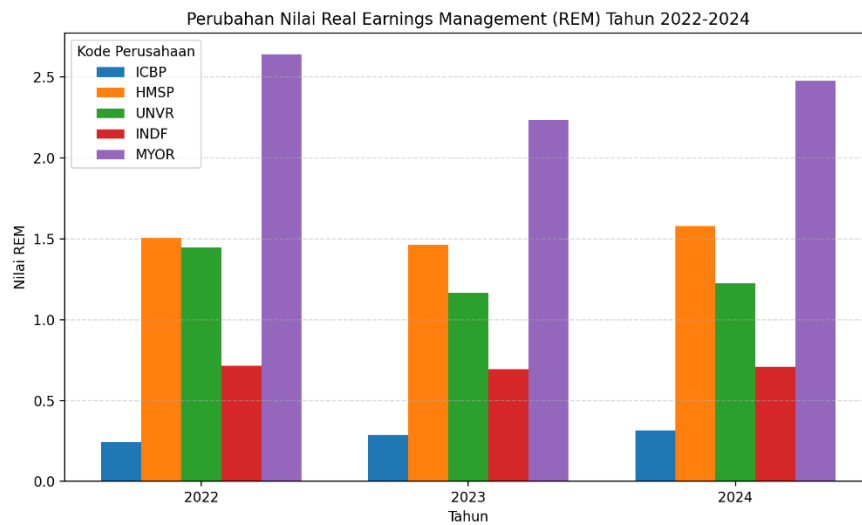
Sebagai sebuah bentuk deviasi atas rutinitas operasional yang wajar, manajemen laba riil sengaja diimplementasikan guna membentuk persepsi para pemangku kepentingan bahwa tujuan pelaporan keuangan mampu direalisasikan secara optimal murni berbekal aktivitas bisnis harian, namun dapat merugikan perusahaan dalam jangka panjang, mengurangi akurasi dan transparansi informasi keuangan, serta merusak kredibilitas dan reputasi perusahaan (Zurriah et al., 2025).

Dalam penelitian akuntansi, *Real earnings Management* umumnya diukur menggunakan beberapa proxy yang mencerminkan penyimpangan aktivitas operasional perusahaan dari kondisi normal. Proxy yang sering digunakan antara lain abnormal *cash flow from operations* (abnormal CFO), abnormal *production costs*, dan abnormal *discretionary expenses* yang dihitung berdasarkan model Roychowdhury. Ketiga proxy tersebut digunakan untuk mengidentifikasi adanya manipulasi aktivitas operasional sebagai manuver pengelola entitas guna mengintervensi nominal keuntungan yang tersaji pada dokumen finansial (Zurriah et al., 2025).

Model pengukuran *Real earnings Management* berdasarkan Roychowdhury :2006 dilakukan dengan mengestimasi tingkat aktivitas normal perusahaan, kemudian membandingkannya dengan aktivitas aktual perusahaan. Abnormal

cash flow from operations dihitung melalui model regresi arus kas operasi terhadap penjualan dan perubahan penjualan perusahaan. *Abnormal production costs* dihitung dari selisih antara besaran pengeluaran produksi riil terhadap estimasi beban produksi wajar yang diprediksi berdasarkan tingkat penjualan. Sementara itu, *abnormal discretionary expenses* dihitung dari selisih antara realisasi beban diskresioner terhadap proyeksi pengeluaran diskresioner standar yang diperkirakan berdasarkan tingkat penjualan pada periode sebelumnya. Penyimpangan dari aktivitas normal tersebut menunjukkan adanya indikasi *real earnings management* sebagai bentuk aksi sengaja dari pihak pengelola guna memodifikasi angka profitabilitas yang dipublikasikan dalam laporan keuangan (Simamora et al., 2022).

Fenomena *real earnings management (REM)* mampu ditelusuri eksistensinya pada lima entitas bisnis di industri *consumer non-cyclicals* dengan kapitalisasi pasar terbesar yang berstatus sebagai emiten terdaftar pada Bursa Efek Indonesia, meliputi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT HM Sampoerna Tbk, PT Unilever Indonesia Tbk, PT Indofood Sukses Makmur Tbk, beserta PT Mayora Indah Tbk. Pemeringkatan kelima perusahaan ini didasarkan pada metrik kapitalisasi pasar sebagai indikator yang mencerminkan valuasi perusahaan di mata investor (Nadya, 2024).



Gambar 1.1 Pergerakan Real Earnings Management

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Berdasarkan informasi yang tersaji pada grafik di atas, pergerakan REM setiap perusahaan menunjukkan pola yang berbeda meskipun kelima perusahaan beroperasi dalam sektor yang sama. PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk mencatat peningkatan nilai REM secara konsisten dari tahun 2022 hingga 2024. PT HM Sampoerna Tbk menunjukkan pergerakan REM yang relatif stabil sepanjang periode 2022 hingga 2024. Sementara itu, PT Unilever Indonesia Tbk mencatat penurunan nilai REM dari tahun 2022 ke 2023, kemudian meningkat kembali pada tahun 2024. PT Indofood Sukses Makmur Tbk mencatat nilai REM yang relatif stabil sepanjang periode 2022 hingga 2024, dengan sedikit penurunan pada tahun 2023. Berbeda dengan keempat perusahaan lainnya, PT Mayora Indah Tbk mengalami penurunan nilai REM yang cukup besar pada di sepanjang 2023, sebelum akhirnya merangkak naik lagi pada saat memasuki 2024.

Perbedaan pola pergerakan *Real earnings Management* di antara kelima perusahaan yang berada dalam sektor yang sama ini menjadi fenomena menarik yang perlu dikaji lebih lanjut. Pola tersebut menunjukkan bahwa perusahaan yang berada dalam sektor dan periode pengamatan yang sama tidak memiliki tingkat *real earnings management* yang seragam. Kondisi ini mengindikasikan bahwa karakteristik industri saja belum cukup untuk menjelaskan variasi *real earnings management* antarperusahaan. Perbedaan tersebut memungkinkan adanya faktor internal perusahaan yang membentuk tekanan, insentif, maupun keleluasaan manajemen dalam melakukan penyesuaian aktivitas riil.

Kondisi ini mengindikasikan adanya kontribusi elemen-elemen internal khas masing-masing entitas dalam mengonstruksi tren *real earnings management* oleh pihak pengelola. Dalam penelitian ini, faktor internal tersebut direpresentasikan melalui *company size*, *leverage*, *profitability*, *sales growth*, dan *free cash flow*. Perbedaan pada kelima karakteristik tersebut dapat menciptakan tingkat tekanan, insentif, dan keleluasaan manajerial yang berbeda sehingga berpotensi menjelaskan variasi *real earnings management* antarperusahaan. Manuver manipulasi profitabilitas melalui intervensi operasi riil tersebut faktanya tetap eksis, dan besar kemungkinan difungsikan sebagai mekanisme pertahanan finansial saat entitas menghadapi berbagai tuntutan, baik dari dalam maupun luar. Salah satu wujud implementasi *real earnings management* adalah dengan memangkas pengeluaran diskresioner demi

mendongkrak angka keuntungan pembukuan, sebuah taktik yang sangat rawan mendistorsi pemahaman pembaca dokumen finansial.

Entitas bisnis pada industri *consumer non-cyclicals* berfokus menyuplai komoditas serta layanan primer. Karakteristik permintaan kelompok barang ini sangat konsisten. Situasi tersebut menjadikan sektor ini sebagai opsi penanaman modal defensif yang ideal saat kondisi makroekonomi sedang fluktuatif. Walau begitu, industri ini tidak kebal dari ancaman operasional. Perusahaan harus terus beradaptasi melawan ketatnya rivalitas pasar dan fluktuasi biaya material dasar. Dinamika perekonomian global juga menjadi faktor pendorong yang berpotensi menggerus margin keuntungan entitas (Hilda et al., 2026).

Fenomena *real earnings management* menjadi semakin relevan dalam lingkungan bisnis modern karena praktik ini dilakukan melalui keputusan operasional perusahaan yang secara langsung mempengaruhi aktivitas bisnis. Praktik tersebut dapat dilakukan melalui berbagai cara seperti peningkatan penjualan secara tidak normal, produksi berlebih, atau pengurangan biaya diskresioner untuk mempengaruhi laba yang dilaporkan. (Priscilia & Trisnawati, 2023).

Latar belakang permasalahan terkait Manajemen Laba Riil (REM) adalah perusahaan besar, perusahaan besar seringkali menghadapi tekanan yang sangat besar untuk mencapai kinerja keuangan yang optimal guna memenuhi harapan investor dan pemangku kepentingan lainnya. Manajemen perusahaan besar dapat menggunakan teknik *real earnings management* untuk

mempertahankan citra positif dan mencapai target laba jangka pendek, seperti menunda atau mempercepat pengeluaran dan pendapatan, yang dapat memanipulasi laporan keuangan tanpa melanggar aturan (Zurriah et al., 2025). *Company size* diproksikan lewat formulasi logaritma natural atas keseluruhan aset entitas pada akhir tahun, sedangkan dihitung dengan membagi total kewajiban tahunan dengan total aset perusahaan (Putri & Supatmi, 2023). Dengan demikian, *company size* dapat menghasilkan dua kondisi yang berlawanan. Skala perusahaan yang besar dapat meningkatkan tekanan untuk mempertahankan kinerja sekaligus menyediakan aktivitas operasional yang lebih kompleks, tetapi pada saat yang sama perusahaan besar juga menghadapi pengawasan yang lebih ketat dari investor, auditor, dan regulator. Kondisi tersebut menyebabkan hubungan antara *company size* dan *real earnings management* masih perlu diuji secara empiris.

Dalam penelitian sebelumnya hubungan antara *company size* dan praktik manajemen laba memperlihatkan temuan empiris yang beragam. Sejumlah kajian akademis membuktikan apabila ukuran perusahaan dapat mempengaruhi kecenderungan manajemen dalam mengimplementasikan taktik tersebut. Investigasi empiris yang digagas oleh Habibie & Parasetya, (2022) mengkonfirmasi apakah ukuran perusahaan adalah salah satu atribut yang dapat menentukan keberadaan praktik manajemen laba. Disamping itu, riset dari Pricillia et al., (2025) juga mendapatkan bahwa karakteristik perusahaan, termasuk ukuran perusahaan, dapat berkorelasi kuat terhadap

intensi pihak pengelola ketika memodifikasi nominal keuntungan yang kelak dilaporkan dalam laporan keuangan.

Perspektif literatur akademis menyajikan temuan kontradiktif mengenai korelasi ukuran perusahaan dan praktik manajemen laba. Analisis empiris Wardana et al., (2024) mengonfirmasi dampak positif ukuran perusahaan atas praktik manajemen laba. Fakta tersebut membuktikan entitas berskala masif menyimpan probabilitas intervensi yang jauh melampaui perusahaan berskala minor. Sebaliknya, penelitian (Firjani & Purwoto, 2024) mengungkap arah relasi berlawanan dari parameter ukuran perusahaan atas praktik manajemen laba. Inkonsistensi temuan seputar keterkaitan ukuran perusahaan dan praktik manajemen laba menjadikannya sebagai diskursus krusial. Topik ini menuntut peneliti mengeksplorasi isu secara lebih mendalam, terutama ketika menautkannya bersama praktik *real earnings management* di kalangan emiten bursa pasar modal.

Selain *company size*, berbagai determinan alternatif turut mendikte manuver manajemen laba, mencakup rasio profitabilitas serta ketersediaan *free cash flow* (Pricillia et al., 2025). Entitas bisnis berkinerja finansial unggul kerap mengeksploitasi taktik rekayasa pembukuan demi mengamankan target operasional. Manuver ini memang ampuh mendongkrak citra korporat secara instan. Sayangnya, kebocoran skandal manipulasi ini ke ranah publik pasti menghancurkan valuasi perusahaan secara drastic (Irman et al., 2023)

Dalam literatur keuangan, *leverage* berfungsi sebagai indikator yang memetakan proporsi liabilitas dalam struktur permodalan entitas. Ekspansi

pinjaman yang tidak terkendali akan memicu risiko destruktif, di mana korporasi berpotensi terperosok ke zona *extreme* dan menghadapi jalan buntu saat berupaya melunasi beban kreditnya (Pricillia et al., 2025). Dengan tingkat yang tinggi, kreditor menempatkan tekanan lebih besar pada manajemen untuk menjaga kinerja keuangan agar terlihat stabil. Realitas tekanan tersebut memicu dorongan oportunistik di kalangan pengelola untuk mengimplementasikan penyesuaian aktivitas riil guna memenuhi kewajiban kontraktual dan menghindari pelanggaran perjanjian utang (Habib et al., 2022; Habibie & Parasetya, 2022). Selain itu, yang tinggi sering dikaitkan dengan meningkatnya risiko keuangan yang dapat memengaruhi keputusan manajerial dalam pelaporan laba (Wardana et al., 2024).

Dalam praktiknya, perusahaan dapat memperoleh tambahan dana melalui beberapa sumber pendanaan seperti penerbitan saham kepada investor maupun pendanaan melalui lembaga keuangan seperti bank. Ketergantungan perusahaan terhadap pembiayaan melalui utang dapat meningkatkan tuntutan terhadap manajemen dalam menjaga kondisi dan pencapaian keuangan perusahaan. Kondisi penuh tuntutan ini berisiko memicu pengelola entitas guna mengimplementasikan berbagai strategi rekayasa profitabilitas demi memastikan laporan keuangan senantiasa menunjukkan kinerja yang baik di mata kreditor dan investor (Habibie & Parasetya, 2022).

Leverage, yang merepresentasikan proporsi liabilitas pada komposisi pendanaan entitas, secara signifikan memengaruhi keputusan manajerial, termasuk manajemen laba riil (REM). Perusahaan sering dipaksa untuk

memenuhi kewajiban keuangannya, terutama pembayaran bunga dan pembayaran utang, karena leverage yang lebih tinggi. Keadaan tersebut dapat mendorong manajemen untuk melakukan *real earnings management*, seperti mengurangi biaya diskresioner atau menunda pengeluaran yang diperlukan, guna meningkatkan laba jangka pendek (Zurriah et al., 2025). Namun, leverage yang tinggi juga dapat meningkatkan pengawasan kreditur terhadap aktivitas perusahaan. Dengan demikian, leverage dapat mendorong *real earnings management* melalui tekanan pemenuhan kewajiban utang, tetapi pada saat yang sama dapat membatasi tindakan oportunistik melalui pengawasan kreditur yang lebih kuat. Dua mekanisme yang berlawanan tersebut menyebabkan pengaruh leverage terhadap *real earnings management* belum menghasilkan kesimpulan yang konsisten.

Dalam sejumlah studi literatur sebelumnya, ditemukan bukti yang mengonfirmasi adanya korelasi atas praktik manajemen laba. Investigasi empiris dari Pricillia et al., (2025) beserta Firjani & Purwoto, (2024) membuktikan jika *leverage* berdampak negatif atas eksistensi manajemen laba. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa entitas bisnis berbeban utang masif umumnya menghadapi kontrol ekstra ketat pihak kreditor sehingga dapat menekan probabilitas implementasi manajemen laba. Namun kajian akademis lain gagasan (Wardana et al., 2024) serta (Habibie & Parasetya, 2022) menyimpulkan bahwa *leverage* memiliki pengaruh yang positif atas intensi manajemen laba. Temuan tersebut mengonfirmasi apabila lonjakan tingkat utang entitas berbanding lurus dengan besar pula tekanan

pada pundak pengelola guna mengamankan stabilitas profil keuangan perusahaan yang berisiko memicu eksekusi manipulasi pelaporan laba.

Factor lain yang memiliki dampak pada penerapam *real earnings management* adalah *profitability*. Perusahaan sejatinya beroperasi demi mengoptimalkan valuasi sekaligus perolehan laba berbekal kolaborasi lintas individu secara kolektif. Pada ranah praktis, dinamika keagenan kerap memicu friksi tujuan antara pemilik modal dengan pihak pengelola. Tingginya volatilitas pemasukan korporasi mencerminkan kerentanan entitas dalam mengamankan aliran kas harian, sebuah kondisi struktural yang diyakini berbanding lurus dengan eskalasi tingkat profitabilitasnya (Pricillia et al., 2025).

Kapabilitas entitas guna mencetak keuntungan berbekal pengelolaan aset operasionalnya berfungsi sebagai tolak ukur kesuksesan finansial, sekaligus juga berisiko memicu tindakan manajemen laba di internal korporasi. Melonjaknya metrik rasio pengembalian aset (ROA) sebagai parameter *profitability* mengindikasikan tingginya optimalisasi utilitas aset, yang pada gilirannya sukses meningkatkan akumulasi surplus entitas. Pencapaian margin yang signifikan tersebut otomatis memikat atensi pemodal lantaran entitas diproyeksikan mampu mendistribusikan kompensasi investasi yang jauh lebih prospektif. Lonjakan rasio ini berbanding lurus dengan efikasi kapital dalam mencetak laba komprehensif, sebuah kondisi krusial di mana ekspektasi nilai ROA kerap mendesak pihak pengelola perusahaan guna mengeksekusi tindakan manajemen laba. Pertumbuhan penjualan serta arus kas bebas juga

dapat memengaruhi praktik manajemen laba (Zurriah et al., 2025). *Profitability* dapat menciptakan insentif *real earnings management* dalam kondisi yang berbeda. *Profitability* yang rendah dapat mendorong manajemen meningkatkan laba agar tidak menunjukkan penurunan kinerja, sedangkan *profitability* yang tinggi dapat menciptakan tekanan untuk mempertahankan pencapaian tersebut pada periode berikutnya. Kondisi tersebut membuat hubungan *profitability* dengan *real earnings management* tidak selalu memiliki arah yang sama.

Sales growth turut mengambil peran krusial sebagai katalis yang relevan dalam mendorong praktik manajemen laba riil. *Sales growth* merepresentasikan kapasitas entitas untuk mengeskalasi volume penerimaan kas melintasi rentang waktu akuntansi secara sekuensial. Tingkat *sales growth* yang superior merupakan indikator ketangguhan operasional yang kuat dan menjadi perhatian utama bagi investor maupun pemangku kepentingan lainnya (Zurriah et al., 2025). Semakin tinggi pertumbuhan penjualan, maka beban psikologis yang menekan pihak manajemen akan semakin berat demi menjaga tren tersebut agar tetap konsisten di mata pasar (Go & Trisnawati, 2024). *Sales growth* tidak hanya menunjukkan keberhasilan penjualan, tetapi juga dapat menjadi benchmark kinerja yang harus dipertahankan manajemen. Ketika pertumbuhan aktual tidak mampu memenuhi ekspektasi tersebut, insentif untuk mengubah keputusan penjualan maupun aktivitas operasional dapat meningkat.

Tekanan untuk menjaga tren *sales growth* dapat mendorong manajemen melakukan praktik *real earnings management*. Manajemen memanipulasi aktivitas operasional, seperti memberikan diskon penjualan yang tidak normal atau mempercepat pengakuan pendapatan, untuk menjaga angka penjualan tetap sesuai ekspektasi investor. Kondisi ini diperparah oleh kesenjangan informasi yang memisahkan pihak pengelola dengan para pemilik modal, sehingga tercipta ruang leluasa bagi manajemen untuk mengeksekusi tindakan oportunistik (Nasution et al., 2024). Akibatnya, angka profitabilitas yang dipublikasikan kerap gagal merepresentasikan realitas performa operasional korporasi yang sesungguhnya (Go & Trisnawati, 2024)

Penelitian Sunarsih & Hilwani (2024) serta Go & Trisnawati, (2024) mengindikasikan apabila eskalasi pertumbuhan penjualan berkorelasi positif terhadap eskalasi manajemen laba. Sebaliknya, Nasution et al. (2024) membuktikan fakta berlawanan di mana lonjakan pertumbuhan penjualan justru berdampak negatif, karena perusahaan dengan kinerja penjualan yang kuat tidak perlu memanipulasi aktivitas riil untuk memenuhi ekspektasi pasar. Adapun (Zurriah et al., 2025) mencatat hasil bahwa pola pertumbuhan penjualan tidak berdampak besar pada tindakan manajemen laba riil di perusahaan manufaktur. Variasi hasil investigasi tersebut memperlihatkan bahwasanya korelasi timbal balik antara pertumbuhan penjualan dan praktik *real earnings management* masih menyisakan celah akademik untuk dikaji secara komprehensif, khususnya pada emiten yang beroperasi di lingkup sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Free cash flow menggambarkan kas yang tersisa setelah perusahaan memenuhi kebutuhan operasional dan investasi yang diperlukan. Dana tersebut memberikan fleksibilitas bagi perusahaan untuk menentukan penggunaan sumber daya, baik melalui pembayaran kepada pemegang saham dan kreditur maupun untuk mendukung pembiayaan aset produktif serta kebutuhan modal kerja. Apabila pihak pengelola memilih untuk membagikan surplus kas bebas tersebut lewat instrumen dividen tunai ataupun pembelian kembali saham alih-alih menginvestasikannya, maka porsi dana ekspansi internal otomatis menyusut. Realitas finansial ini berpotensi membatasi keleluasaan manajemen dalam meluncurkan aksi rekayasa laba. Oleh sebab itu, pengelola cenderung mengarahkan sisa dana internal tersebut untuk membiayai ekspansi entitas (Pricillia et al., 2025). Ketersediaan *free cash flow* dalam jumlah tinggi memberi ruang yang lebih luas bagi manajemen dalam menentukan alokasi sumber daya perusahaan. Namun, apabila mekanisme pengawasan tidak berjalan secara optimal, keleluasaan tersebut berpotensi dimanfaatkan untuk kepentingan manajerial yang tidak sepenuhnya sejalan dengan kepentingan perusahaan (Hilda et al., 2026). Oleh karena itu, tingginya *free cash flow* tidak selalu hanya mencerminkan kondisi keuangan yang baik, tetapi juga meningkatkan sumber daya yang berada dalam kendali manajemen. Apabila peningkatan keleluasaan tersebut tidak disertai mekanisme pengawasan yang memadai, potensi penggunaan sumber daya untuk kepentingan manajerial serta tindakan oportunistik melalui aktivitas riil dapat meningkat.

Penelitian Hilda et al., (2026) mengonfirmasi jika *free cash flow* memiliki pengaruh atas manajemen laba, di mana implementasi mekanisme tata kelola korporat yang efektif terbukti ampuh meredam intensi pengelola untuk menyalahgunakan *free cash flow* secara oportunistik. Kendati demikian, instrumen tata kelola tersebut tetap menyisakan ruang bagi manajemen untuk mengelola aliran kas secara fleksibel asalkan senantiasa mematuhi standar pencatatan akuntansi yang berlaku.

Eksplorasi literatur terdahulu seputar manajemen laba umumnya lebih memfokuskan atensi pada determinan makro seperti corak industri, format tata kelola korporat, hingga instrumen pemantauan eksternal. Kendati demikian, investigasi khusus yang membedah korelasi simultan dari *company size*, *leverage*, *profitability*, *sales growth*, serta *free cash flow* atas *real earnings management* pada sektor *consumer non-cyclicals* masih tergolong minim serta menyajikan konklusi empiris yang kontradiktif. Berangkat dari gap riset tersebut, studi ini diinisiasi guna mengeksplorasi pengaruh langsung kelima konstruk independen itu terhadap dinamika penerapan *real earnings management*.

Dasar penetapan sektor *consumer non-cyclicals* sebagai objek pengamatan didasarkan atas sejumlah rasionalisasi logis. Aspek krusial pertama berkaitan dengan portofolio bisnis industri ini yang berfokus menyuplai komoditas serta layanan primer bercirikan tingkat permintaan konsisten sepanjang siklus ekonomi, sehingga variasi kinerja keuangan yang terjadi lebih mencerminkan keputusan manajerial daripada faktor permintaan pasar yang ekstrim. Kedua,

sektor ini merupakan salah satu sektor dengan jumlah emiten terbesar di Bursa Efek Indonesia dan memiliki signifikan atas perekonomian nasional, sehingga praktik pelaporan keuangannya relevan untuk dikaji lebih mendalam. Ketiga, masih terbatasnya penelitian yang secara khusus mengkaji praktik *real earnings management* pada sektor ini menjadikannya objek penelitian yang menarik dan memiliki nilai kontribusi ilmiah yang besar (Hilda et al., 2026; Siwi et al., 2025).

Adapun pemilihan periode penelitian tahun 2022–2024 dilatar belakangi oleh beberapa alasan. Periode tersebut merupakan masa pemulihan danstabilisasi ekonomi pasca pandemi Covid-19, di mana banyak Perusahaan menghadapi tekanan keuangan yang signifikan untuk memulihkan kinerjanya. Kondisi ini berpotensi mendorong manajemen untuk melakukan penyesuaian aktivitas riil demi memenuhi ekspektasi investor dan mempertahankan akses terhadap pasar modal. Fase tersebut relevan dalam konteks *real earnings management* karena perusahaan menghadapi tuntutan untuk menunjukkan keberlanjutan pemulihan kinerja setelah periode gangguan ekonomi. Ekspektasi terhadap pemulihan penjualan dan profitabilitas dapat menciptakan tekanan bagi manajemen untuk mempertahankan kinerja yang dilaporkan, termasuk melalui penyesuaian keputusan operasional. Selain itu, periode 2022–2024 merupakan data terbaru yang tersedia secara lengkap di idx, sehingga output riset ini diestimasikan sanggup merefleksikan realitas kontemporer sekaligus mempersembahkan signifikansi fungsional yang tinggi baik bagi ranah aplikatif maupun diskursus ilmiah. Berdasarkan uraian latar

belakang di atas, penelitian ini mengambil judul “Pengaruh *Company Size*, *Leverage*, *Profitability*, *Sales Growth*, dan *Free Cash Flow* terhadap *Real Earnings Management* pada Sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang Terdaftar di BEI 2022–2024”.

1.2.Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian maka rumusan masalah dituliskan sebagai berikut:

1. Apakah *Company size* berpengaruh terhadap *Real Earnings Management* pada perusahaan sektor *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022–2024?
2. Apakah berpengaruh *Leverage* terhadap *Real Earnings Management* pada perusahaan sektor *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022–2024?
3. Apakah *Profitability* berpengaruh terhadap *Real Earnings Management* pada perusahaan sektor *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022–2024?
4. Apakah *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Real Earnings Management* pada perusahaan sektor *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022–2024?
5. Apakah *Free Cash Flow* berpengaruh terhadap *Real Earnings Management* pada perusahaan sektor *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022–2024?

1.3.Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang sudah dituliskan maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menguji dan menganalisis pengaruh *company size* terhadap *real earnings management* pada perusahaan sektor *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022 - 2024.
2. Menguji dan menganalisis pengaruh *Leverage* terhadap *real earnings management* pada perusahaan *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022 - 2024.
3. Menguji dan menganalisis pengaruh *profitability* terhadap *real earnings management* pada perusahaan sektor *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022 - 2024.
4. Menguji dan menganalisis pengaruh *sales growth* terhadap *real earnings management* pada perusahaan sektor *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022 - 2024.
5. Menguji dan menganalisis pengaruh *free cash flow* terhadap *real earnings management* pada perusahaan sektor *consumer non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2022 - 2024.

1.4.Manfaat Penelitian

Penelitian mengenai pengaruh *company size*, *Leverage*, *profitability*, *sales growth*, dan *free cash flow* terhadap *real earnings management* ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis bagi berbagai pihak yang berkepentingan.

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi *real earnings management* pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Temuan ini memperkaya literatur akuntansi keuangan dan memperkuat pengujian *Agency Theory* dalam menjelaskan perilaku REM.

2. Manfaat praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana bagi peneliti untuk mengembangkan kemampuan dalam menerapkan teori akuntansi dan keuangan ke dalam penelitian empiris. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman peneliti mengenai praktik *real earnings management* serta faktor-faktor yang memengaruhinya pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

b. Bagi Universitas

Bagi universitas, penelitian ini menjadi referensi tambahan untuk mahasiswa, dosen, dan peneliti lain yang tertarik pada manajemen laba, khususnya *real earnings management*. Penelitian ini juga mendukung pengembangan kajian akuntansi keuangan dan perilaku manajerial perusahaan.

c. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan, penelitian ini dapat membantu untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi praktik *real earnings management*. Temuan ini juga membantu manajemen untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan menjaga kredibilitas laporan keuangan agar tetap relevan dan andal bagi pemangku kepentingan.

d. Bagi Pembaca dan pihak lainnya

Bagi investor, kreditor, dan pembaca lain, penelitian ini dapat memberikan informasi dan wawasan tambahan tentang praktik *real earnings management* pada perusahaan. Temuan ini juga akan menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi dan referensi bagi penelitian lanjutan tentang manajemen laba dan pelaporan keuangan.